

重点施策（9月末中間報告）

2025年度目標値

経営指標（単位:千円）					営業指標（単位:千円）				
売上高	（うち損保）	（うち生保）	当期利益	生産性	損保一般	H L 生保 A N P	その他生保	サービス販売（手数料）	顧客数
186,500	155,400	26,100	16,000	12,433	740,000	60,000	10,000	5,000	6,450名 430社
品質指標（F D : K G I ・ K P I）									
施策1	N P S ＜K G I＞	代理店システム計上割合	キャッシュレス化率	口振ペーパーレス登録率	満期日7日前証券作成率		お客さまアンケート回答件数		お客さまの声収集
	目標	90%以上	95%以上	60%以上	90%以上		50件以上		募集人1名につき月1件以上
	中間報告	100%	100%	88.4%	98%		2 1 件		5 9 件
施策2	N P S ＜K G I＞	クイックナビ活用		たてスマ活用		モバイルS O M P O有効チャットルーム		代車特約付帯率	
	目標	10件以上		10件以上		1000件以上		55%以上	
	中間報告	1 0 件		0 件		6 9 1 件		50%	
施策3	N P S ＜K G I＞	健康応援サービス利用	メットライフ生命 第一生命販売推進			特定保険商品既契約者へのフォローアップ			顧客全件訪問
	目標	50件以上	月 5 件以上、年間 5 0 万以上			成約から 1 年経過した全件数			20%以上
	中間報告	1 1 件	メットライフ 1 4 件 D L 0 件			2 7 件中 1 0 件			1 0 %
施策4	N P S ＜K G I＞	傷害保険販売推進			ビジネスマスター・プラス販売推進				新種販売強化
	目標	年間2,000千円 （傷害保険1,000千円、業災新規1,000千円）			新種年間5,000千円増収 （ビジマス・他新種新規4,500千円、更改増500千円）				四半期に 1 回 取組強化月間の開催
	中間報告	-378千円			4,554千円				開催 1 回

	項目	KGIと取組施策	中間報告
施策 1	事務品質の向上	<p>KGI :</p> <ul style="list-style-type: none">①代理店システム計上割合90%以上②キャッシュレス化率95%以上③口振ペーパーレス登録率60%以上④満期日7日前証券作成率90%以上⑤お客さまアンケート回答件数50件以上⑥お客さまの声の収集（募集人1名につき月1件以上） <p>（内容）指標達成に向けた推進活動</p>	<p>①指標が確認できないため、4～9月は計上対象分については計上できているため100%と予想。引き続き声かけしていきたい。</p> <p>②指標が確認できないが、4～9月の領収証作成を確認。対象の現金領収は0件であった。MVP8月末速報では100%達成している。引き続き声かけしていきたい。 SOMPORepoirtの反映があり次第、正確な数字を報告したい</p> <p>③口振ペーパーレス登録率SOMPORepoirtが見れない為、申告ベースで計算した結果、4～9月累計が88.47%となっている。目標の60%を上回っているが、引続きフォローを行っていききたい。</p> <p>④満期日7日前証券作成率、こちらもSOMPORepoirtが見れない為、サイボウズの内容をもとに計算したところ、4月～9月累計98.0%となっている。9月満期の火災保険が多かった為、9月単月は94.4%と数字が下がっていた。引続き週ミーティングでの声掛け・フォローを行っていききたい。</p> <p>⑤4-7月で全体で21件の回答があった。更改手続き時の声かけや5-7月満期分更改手続き後のアフターフォローの声かけなどの成果が出ていると思われる。残り29件なのでミーティングの声かけやアンケートフォローをしていきたい。</p> <p>⑥4月～9月で連月目標達成、合計件数59件。件数の収集のみに留まらず苦情に対しては発生原因を分析し全員で再発防止策について有効な話し合いをすることができた。また、保険会社の担当支社が原因となった苦情に対しては損保ジャパンとお客さまの声の共有を行い支社としての再発防止策を策定してもらった。引き続き有効性の確認を行いながらPDCAサイクルを回していきたい。</p>

2025年度重点施策

施策2	募集・情報提供品質 事故対応品質	KGI : ①クイックナビ活用10件以上 ②たてスマ活用10件以上 ③モバイルS O M P O有効チャットルーム1000件以上 ④代車特約付帯率55%以上	①クイックナビ実績を損保ジャパン水谷氏へ月初めにて依頼。2か月遅れ実績にはなるものの9月11日時点で、4月1件、5月1件、6月2件、7月5件、合計10件と目標件数を達成できた。 ②前回に引き続き、たてスマ請求可能案件の発生がなかったため件数なし。台風による請求が多くなると思われたが、被害請求がなかった。今後の対応が即時にできるように研修を重ね件数達成を目指す。 ③全体件数691件、目標残309件となる。各担当が更改や入替、事故時のフォローアップとして積極的に声掛けをしているが目標数字には厳しいと思われる。下半期で一人当たり50件を目標として全件フォローを行う。 ④SompoReportにて毎月数字の把握を実施し、Botにて担当者別に本年度継続分の代車費用未付保を出力し配布した。保有計付帯率が4月51.6%、5月52.0%、6月52.0%、7月52.5%、8月52.5%、と目標に対して残り0.5%のマイナスとなっているものの、進捗としては順調に推移している。
施策3	生保品質向上 生保販売力強化	KGI : ①健康応援サービス利用件数 ②メットライフ生命、第一生命販売推進 ③特定保険商品既契約者へのフォローアップ ④顧客全件訪問	①上期を終えた時点での健康応援サービス利用件数は11件であり、1Qを下回る結果となった。サリバチェッカーの必要性を再度共有し、がん保険販売を意識した取組をしていきたいと思います。 ②メットライフ生命の契約件数は1Qより2件増え、14件。第一生命においては、1Qに続き、契約0件でした。上期に追いつくべき取組を研修を取り入れ実施してきたが、結果が出ない状況でした。下期では、HLに偏らず、比較推奨をしっかりと行い、多種目販売出来るよう取り組んでいきたいと思います。 ③上期を終え、特定フォロー対象件数は27件に対して、9月末時点で10件フォロー済。引き続き、週ミーティング、月例等で進捗確認して、年度末までには、対象者全員フォロー完了するよう取り組んでいきたいと思います。 ④生保担当より頂いている既契約者リストを元に声かけしている状況。年度末までには、既契約者の20%の声掛け完了で進捗管理していきたいと思います。

<p>施策4</p>	<p>新種増収</p>	<p>KGI :</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 傷害保険販売推進 ② ビジネスマスター・プラス販売推進 ③ 新種販売強化 	<p>① 傷害保険は9月末で－378千円でリストアップしたターゲット先へ提案ができたが結果的には成約には至らず引き続き再度見直して新たな見込み先を探したい。法人や個人事業主への業務災害補償の提案はできていたが個人契約者への提案があまりできていなかったなので今後全体で確認していきたい。</p> <p>② 9月末で4,554千円の増収となった。顧客リストを作成し活用できたが、ターゲット先、取り組み状況などみんなで共有するツールを活かすことができなかった。早急に作成し営業みんなで日頃の取り組みを共有していきたい。火災保険の設備什器を物損害ユニットへ変更して増収に繋がられた。</p> <p>③ 社員を中心に勉強会を実施できた。商品知識を高め成約に繋がったと思います。今後はトークスクリプトを活用してロープレも実施したい。</p>
------------	-------------	---	--